

INTYG

Härmed intygas att

Testintyg

19700101-1234

Har erhållit (För specifikation se nästa sida)

36 OCN-poäng på nivå 2

10 OCN-poäng på nivå 3

Inom utbildningsprogrammet

Urkraft Utbildning

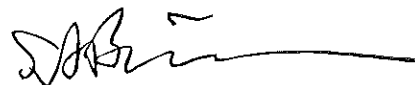
Genom att sätta deltagaren i centrum och ge denne verktyg och utrymme förbereds individen inför kraven på arbetsmarknaden att med ökad insikt och kraft kunna uppnå egenformulerade mål. Deltagaren erbjuds möjlighet att identifiera och förpacka sina kompetenser, hitta sina möjliga karriärvägar genom förberedande utbildning och arbetsplatsförlagd praktik som ska underlätta att få arbete i branschen. Kvalitetssäkring via OCN-metoden ökar ytterligare deltagarens konkurrenskraft och underlättar kommunikation av lärandet.

Anordnat av

Urkraft Service AB, Skellefteå

Panelen som granskat detta program:

Ann-Charlotte Svensk, Gymnasiekontoret, Skellefteå Kommun; Annelie Edvinsson, Försäkringskassan i Skellefteå; Katrin Stenlund, Skellefteå Kommun; Lahcene Chellig, Skellefteå Kommun; Maria Hansén, Arbetsförmedlingen i Luleå; Patrik Broström, ICA Supermarket Byske; Patrik Hultman, Arbetsförmedlingen, Skellefteå; Tage Ljungholm



Stig-Arne Bäckman, VD
OCN Sweden AB

I följande kursmoduler har Testintyg 19700101-1234 erhållit OCN-poäng:

Kod	Kursmodulnamn	Nivå	Poäng	År
827	Affärskompetens	2	3	2010
Deltagaren har god kunskap om affärskompetens och optimerad försäljning, om att utveckla försäljningen, taktisk och estetisk varuplacering, impulstänk, uppackning och placering av annonsvaror. Deltagaren har god kunskap om skyltning, kundinformation, dekoration, vikten av estetisk känsla samt att kunna se möjligheterna. Deltagaren har god kunskap om merförsäljning och kan tillämpa detta, kan förstå verksamhetens resultat utifrån försäljningsnivå och varuinköp, prissättning utifrån marginaler och svinn, hur svinn uppkommer samt motåtgärder.				
853	Affärskompetens	3	3	2010
Deltagaren har djupare kunskap om affärskompetens, hur han/hon kan optimera och vidareutveckla försäljningen och motivera varför, orsak och verkan kring försäljningsökning, uppackning och varuplacering, kundinformation, estetisk skyltning/följa upp effekten. Deltagaren kan praktisera merförsäljning, såsom att erbjuda kompletterande varor och presentkort, samt kundvård kopplat till service och garantiåtaganden. Deltagaren har djupare kunskap om att anpassa varuinköp till försäljningsnivå, prissättning utifrån marginaler och svinn, samt analysera dess uppkomst och motåtgärder.				
829	Arbetsgruppens psykologi	2	3	2010
Deltagaren har god kunskap om arbetsgruppens psykologi inför mötet med andra, om fysisk, organisatorisk och social arbetsmiljö och dess inbördes påverkan, egen möjlighet att påverka, makt och arbetsmiljö, maktpositioners inverkan på arbetsmiljön. Deltagaren har god kunskap om formell/informell organisation anslutet till arbetsmiljö, kopplingen gruppbegrepp/gruppkonstellationer, hur ny upplever grupp, hantering av grupprocessens olika stadier. Deltagaren har god kunskap om rollförväntningens uppkomst och påverkan, teamroll/egen roll, egen syn på optimala ledaregenskaper, relation/samspel ledare och medarbetare emellan.				
854	Arbetsmiljökunskap	2	1	2010
Deltagaren har relevant arbetsmiljökunskap och kan beskriva de ergonomiska principer som gäller för arbete i kassan, samt arbeta ergonomiskt vid lyft av tyngre varor och använda butikens hjälpmedel för detta. Deltagaren har kunskap om butikens handlingsplan vid förekomst av rån, hot och/eller våld.				
830	Arbetstempo inom handel	2	1	2010
Deltagaren har god kunskap om att anpassa arbetstakt till arbetsbörda, bedöma när arbetsbördan är för hög och kommunicera detta till sin handledare/chef, samt med stöd av handledare/chef prioritera det viktigaste först. Deltagaren har god kunskap om att ha framförhållning och förutse stressiga tider samt tillsammans med handledare/chef planera arbetet därefter.				
855	Butikens etiska förhållningssätt	2	1	2010
Deltagaren har kunskap om butikens etiska förhållningssätt och kan agera enligt butikens normer/policy för etik. Deltagaren har tillräcklig kunskap om diskrimineringslagarna och konsument-köplagen för arbete i butik.				
831	Hälsoperspektiv	2	2	2010
Deltagaren har god kunskap om olika hälsoperspektiv kopplat till regelbunden fysisk aktivitet, om eget förhållningssätt till träning och eventuella förändringsbehov, om olika sömnstadier, effekt av sömnbrist, om egen sömn och att förbättra den. Deltagaren har god kunskap om olika synvinklar på stress, stressreaktioner, egen hantering av stress/stressymtom, samt om nyttan av/praktisera muskulär avslappning.				
832	Interpersonell kommunikation	2	3	2010
Deltagaren har god kunskap om interpersonell kommunikation, olika kommunikationsstilar, eget kommunikationssätt, den ickeverbala kommunikationens inverkan på sändare och mottagare, samt hantering av feedback och återkoppling. Deltagaren har god kunskap om förhållandet sändare, tolkning och mottagare, hur personlig erfarenhet och attityd kan påverka förståelsen, samt hur missförstånd kan undvikas. Deltagaren har god kunskap om att framföra budskap och argumentera inför grupp, aktivt lyssnande och hinder för detta, konflikthantering, konflikt i grupprocess, samt alternativt konflikthantering.				
833	Kvalitetstänkande i livsmedelsbutik	2	2	2010
Deltagaren har god kunskap om kvalitetstänkande och livsmedelsbutikens rutiner för detta, om att upprätthålla god kvalitet bland varorna, se och ta bort gamla/skadade förpackningar, fylla på varor, se och upprätthålla god kvalitet bland frukt och grönt. Deltagaren har god kunskap om ekologisk produktion, butikens rutiner för hantering av charkuterivaror, frukt och grönt, frysvaruhantering, samt städning av frysdisk. Deltagaren har god kunskap om butikens egenkontroll av temperatur i färskvarudiskar, samt att ta referens ur köttpaket.				
856	Lagerarbete inom handel	2	1	2010
Deltagaren har kunskap om lagerarbete och kan ta emot varor från olika leverantörer och ordna dem enligt butikens rutiner, bidra till att hålla god ordning i butikens lager, uppmärksamma behov av beställningar och bidra till att dessa sker på ett balanserat sätt, hantera överblivet material, efter uppackning, enligt butikens rutiner.				

Kod	Kursmodulnamn	Nivå	Poäng	År
857	Lagstiftning inom handel	2	2	2010
	Deltagaren har relevant kunskap om konsumentköplagen och var man kan lära mer om den. Deltagaren har kunskap om gällande regler för reklamation, garanti, ångerrätt och återköp och kan beskriva butikens rutiner för detta.			
32	Min självbild	2	2	2010
	Deltagaren har god kunskap om att skapa sin egen framtid gällande arbetslivet, kan kommunicera inför grupp, beskriva sina egenskaper och kompetens, vad han/hon värdesätter mest hos sig själv, samt beskriva sina behov i arbetslivet och värderingar om vad som är viktigt. Deltagaren kan förstå, beskriva och öka sin självkänsla, självförtroende, självtillit och självinsikt, upprätta egen handlingsplan för något han/hon vill förändra, samt formulera målbild och handlingsplan för ett aktuellt behov eller problem.			
834	Multikulturell kompetens	2	1	2010
	Deltagaren har god kunskap om multikulturell kompetens, om multikulturalismen i sin kultur om vad som gör att någon definieras som svensk, eller annan specifik nationalitet. Han/hon kan diskutera förekomst av mat, musik, språk i sin kultur samt genom diskussion definiera begreppet multikulturalism. Deltagaren kan förstå och beskriva vikten av multikulturell kompetens i arbetslivet, samt efter diskussion, genom en ny definition uppvisa ökad förståelse av begreppet multikulturell kompetens.			
836	Professionellt förhållningssätt inom handel	2	3	2010
	Deltagaren har god kunskap om professionellt förhållningssätt inom handel, kan förklara begreppen feedback och återkoppling, samt ta emot och ge detta på ett konstruktivt, respektfullt och utvecklande sätt. Deltagaren kan skilja på person och yrke dels i ett arbetslag dels gentemot kund, ta saker objektivt, uppvisa positivt bemötande och acceptans för påverkbara/icke påverkbara företagsbeslut och situationer, samt vara lösningsfokuserad. Deltagaren kan passa tider, anmäla frånvaro, uppträda pålitligt, följa arbetsplatsens policy för t.ex. kläder, attribut och hygien.			
837	Rutiner för kassaarbete	2	2	2010
	Deltagaren har god kunskap om butikens rutiner för kassaarbete och kan rätt hantera kassaregistrets funktioner vid kundbetjäning, vägleda kunder vid kreditkortsbetalning, hantera kontanter samt butikens datorprogram kopplade till kassaarbete. Deltagaren kan sätta sig in i kundens situation och bemöta denne på lämpligt sätt. Deltagaren kan hantera köbildning, vidta korrekta åtgärder vid kassakö och öka arbetstempot med bibehållen kvalitet, samt hantera pengar och varor enligt butikens rutiner för kassaarbete.			
838	Servicekänsla inom handel	2	1	2010
	Deltagaren har god kunskap om vad det innebär att ha servicekänsla inom handel, och kan genom sin människokännedom anpassa service och bemötande till kunden. Han/hon kan öka självkännedom och förkovra sig i det goda värdeskapet genom att fundera över och förklara sitt eget förhållningssätt i mötet med andra. Deltagaren kan uppvisa ett positivt, professionellt, flexibelt och sakligt bemötande oavsett kundens humör, erbjuda kunden hjälp, samt hjälpa till lite utöver förväntat.			
858	Teknikkännedom inom handel	2	1	2010
	Deltagaren har teknik-kännedom och kan hantera butikens larmsystem både vad gäller varor och yttre larmanordningar, hantera prissmärkningsapparatur, samt använda varuvågar och/eller andra mätanordningar i butiken tillräckligt för att kunna bistå kunder.			
839	Varukännedom och försäljning	2	2	2010
	Deltagaren har god varukännedom och kan beskriva butikens varugrupper, hänvisa kunden till rätt avdelning, hylla eller monter, förklara hälso- och säkerhetsföreskrifter kopplade till särskilda varor i butiken samt risker med felaktig användning. Deltagaren har god kunskap om försäljning och kan bidra till att butikens varor förses med rätt information vid utplacering i butik samt kan vägleda kunden att välja rätt vara.			
840	Visa engagemang för företaget	2	1	2010
	Deltagaren har god kunskap om vikten att visa engagemang för både företaget och sina arbetsuppgifter samt att han/hon vill utvecklas. Deltagaren kan se verksamheten ur ett vidvinkelperspektiv, ta ansvar för helheten och utföra uppgifter som han/hon inte nödvändigtvis är tilldelad, men som bidrar till effektivitet och ordning.			
859	Visa engagemang för företaget	3	1	2010
	Deltagaren har god kunskap om vikten att visa engagemang för företaget och att han/hon vill utvecklas samt undersöka sina möjligheter till detta. Deltagaren kan självständigt ta sig an arbetsuppgifter och ta ansvar för resultatet, och därefter utvärdera resultatet för att lättare kunna dra nytta av lärdomen. Deltagaren kan se verksamheten ur ett vidvinkelperspektiv, genomföra omvärlds- och konkurrensanalys för att se sin möjlighet att bidra till en hållbar utveckling av företaget. Deltagaren kan utveckla sin helhetssyn och ta hänsyn till hur verksamheten påverkas av ett alltför snävt perspektiv på vad som är hans/hennes arbetsuppgifter.			

I följande kursmoduler har Testintyg 19700101-1234 erhållit OCN-poäng:

Kod	Kursmodulnamn	Nivå	Poäng	År
842	Vision, vilja, vägval	2	4	2010
<p>Deltagaren har god kunskap om egen vision, vilja och vägval, samt motiv och mål för framtida jobb/yrke, i att upprätthålla motivation och kraft vid arbetssökande, om mål och delmål för egen process, sökvägar till arbete, om kompetensprofil, studiebesök, samt om formell-, icke formell- och informell kompetens. Deltagaren har god kunskap om vikten av att ha ett engagemang i arbetet och vid jobbsökeri, skillnad på önskemål och krav i en platsannons, efterfrågad kompetens, om ansökningshandlingar och att hitta arbetsplats att rikta sin ansökan mot, förberedelse inför kontakt med företag och i att förbättra sina tekniker att påverka utfallet.</p>				
860	Vision, vilja, vägval	3	6	2010
<p>Deltagaren har djupare kunskap om egen vision, vilja och vägval samt motiv och mål för framtida arbete, i att upprätthålla motivation och kraft vid arbetssökande, om mål, delmål och hinder för egen process, sökvägar på arbetsmarknaden, i att applicera egenskap, erfarenhet och kunskap på olika yrken och göra studiebesök för att se om teorin håller. Deltagaren har djupare kunskap om formell-, icke formell och informell kompetens, om vikten av engagemang i arbete och jobbsökeri, krav och önskemål i platsannons, samt komplett och anpassad ansökningshandling, om förberedelser inför kontakt med företag och olika sätt att optimera sin teknik.</p>				